



TIJORAT BANKLARIDA ISLOMIY BANK XIZMATLARINI YO'LGA QO'YISH VA RIVOJLANTIRISH IMKONIYATLARI: MUSHARAKA SHERIKLIGI MISOLIDA

*Yo'ldoshov Xursandbek
Xakimboy o'g'li*

*Investitsiyalar, sanoat va savdo vazirligi,
Xorazm viloyati Investitsiyalar, sanoat va
savdo boshqarmasi bosh mutaxassisi
O'zbekiston Respublikasi
Bank-moliya akademiyasi magistranti
xursand7577@gmail.com
+998 93 611 99 47*

Annotatsiya

Islom moliyasi bugungi kunda an'anaviy moliyaga muqobil ravishda dunyo bo'ylab o'z o'rnini mukammal egallab bormoqda. Ushbu tizim e'tiqodga asoslanganligi va o'zining risklarni baham ko'rishga asoslanganligi bilan ajralib turadi. Aholisining katta qismi musulmon hisoblangan Arab davlatlari, Malayziya, Indoneziya, Pokiston kabi musulmon mamlakatlardan tashqari tub aholisi musulmon bo'lmagan AQSh, Kanada, Angliya kabi yirik mamlakatlarda ham islom moliyasi xizmatlari yo'lga qo'yilgan. Ularning tajribasi O'zbekiston uchun muhim saboqlar beradi. Islom moliyasi xizmatlarini joriy qilish orqali O'zbekistonda yashovchi diniy e'tiqodi sababli an'anaviy bank xizmatlaridan foydalanmasdan moliyaviy inklyuzivlikdan tashqarida qolib ketayotgan aholini faol moliyaviy jarayonlarga jalb qilish orqali iqtisodiyotda pul aylanmasini yaxshilashga erishilishi mumkin. Bu esa mamlakatning uzoq muddatli rivojlanishiga xizmat qiladi. Ushbu maqolada tijorat banklarida islomiy bank xizmatlarini yo'lga qo'yish va rivojlantirish imkoniyatlari, xususan, Musharaka sheriklik modeli misolida tahlil qilingan. Islomiy moliyalashtirishning asosiy tamoyillari va ularning an'anaviy bank tizimidan farqlari yoritilgan

Kalit so'zlar: Islom moliyasi, musharaka, mudaraba, murabaha, ijara, salam, istisna, moliyaviy inklyuzivlik.

Abstract

Islamic banking is rapidly establishing itself as a viable alternative to traditional finance around the world. This system distinguishes itself through its faith-based ideals and emphasis on risk sharing. Islamic financial services have been established in major non-Muslim countries such as the United States, Canada, and the United Kingdom, as well as Muslim-majority countries such as the Arab states, Malaysia, Indonesia, and Pakistan. Their experience can teach Uzbekistan significant lessons. Uzbekistan can

improve financial inclusion by integrating people who don't use traditional banking services because of their religious convictions by introducing Islamic financial services. This can therefore enhance the flow of funds across the economy and support the long-term growth of the nation. With an emphasis on the Musharaka partnership model, this paper explores the prospects for launching and growing Islamic banking services in commercial banks. Additionally examined are the core ideas of Islamic finance and how it differs from the traditional financial system.

Key words. Islamic finance, musharaka, mudaraba, murabaha, ijara, salam, istisna, financial inclusion.

Kirish

Mamlakat iqtisodiyotida strategik ahamiyatga ega bo'lgan moliyaviy institutlardan biri bu bankdir. Ushbu institut ortiqcha mablag'ga ega bo'lgan tomonlar bilan mablag' yetishmovchiligi bo'lgan tomonlar o'rtasida vositachilik qilish uchun mo'ljallangan. Bank moliyaviy institut sifatida kredit berish faoliyati bilan shug'ullanadi va banklar tomonidan ko'rsatiladigan turli xizmatlar, moliyalashtirish ehtiyojlarini qondirish hamda barcha iqtisodiy omillar uchun to'lov tizimi mexanizmlarini tezlashtirishga xizmat qiladi.

Islomiy moliya va bank ishi e'tiqodga asoslangan moliyaviy tizim bo'lib, uning asosi Shariat qonunlari va Islom iqtisodiyotining tamoyillariga tayanadi. Ushbu tizim haqidagi asl bilimlar musulmon dinining muqaddas kitobi – Qur'oni Karimdan olinganligi sababli, u ilmiy usullar yoki inson qarorlaridan ustun turadi. Islomiy moliya va bank ishining asosiy tamoyillari adolat, tenglik, hamdardlik, hamkorlik, tadbirkorlik, axloqiy me'yorlar hamda nafaqat foyda maksimallashtirish, balki atrof-muhit va jamiyat farovonligini ta'minlashga urg'u beradi (Fahmida Syeda, 2018).

Islom moliyasi va banki foizga asoslangan iqtisodiy modeldan tubdan farq qiladi. Zamonaviy iqtisodiy model kapitalizm tamoyillariga asoslanib, resurslarning cheklanmagan ishlab chiqarilishi va iste'mol qilinishini targ'ib qiladi, lekin ushbu resurslarning taqsimlanishi masalasiga yetarlicha e'tibor bermaydi. Shuningdek, unda moddiy manfaatlar barcha boshqa qadriyatlardan ustun qo'yiladi. Islomiy moliyaviy tizim esa riskni taqsimlashga alohida e'tibor qaratib, sherikchilik mahsuloti hisoblangan Musharaka, Mudaraba hamda savdo va moliyalashtirish mahsulotlari hisoblanadigan Murabaha, Ijara, Salam va Istisna kabi moliyaviy mahsulotlarni taqdim etadi. Ushbu moliyaviy mahsulotlar Qur'oni Karim hamda Payg'ambarimiz Muhammad (s.a.v.) sunnatlaridan kelib chiqadigan Islomiy ko'rsatmalarga asoslanadi. Bu esa jamiyatda savdo va biznesni rivojlantirishga, natijada esa iqtisodiy farovonlik va barqarorlikka erishishga xizmat qiladi (Aqib Ali, 2014).

Islomiy bank va moliya tizimi dastlab foyda va zarar ulushini bo'lishish (PLS – Profit and Loss Sharing) tamoyiliga hamda ribo (foiz) taqiqlanishiga asoslangan holda tashkil etilgan. Riboga alternativ sifatida PLS moliyalashtirish modeli joriy etilgan bo'lib, bu model daromad va boylikning adolatsiz taqsimlanishini bartaraf etish hamda resurslarning yanada samarali va optimal taqsimlanishiga yordam beradi (Saad and Razak, 2013).

Mamlakatimizda biznes muhiti yildan-yilga yaxshilanayotgan shunday bir muhitda tadbirkorlarimiz va tadbirkorlik faoliyatini yo'lga qo'ymoqchi bo'layotgan ko'pchilik fuqarolarimizning o'z mablag'laridan tashqari qo'shimcha

moliyalashtirishga bo'lgan ehtiyojlarini qondirishda bank kredit foizlarining balandligi, shuningdek ko'pchilik fuqarolarning diniy qarashlari sababli banklardan an'anaviy kreditlarni olishni hohlashmayabdi. Shu sababli mamlakatimizda biznes muhiti yaxshilanishini yanada jadallashtirish va yangi ish o'rinlar yaratilishini ta'minlash maqsadida banklarda islomiy moliya mahsulotlarini taqdim etilishini yo'lga qo'yish zarur hisoblanadi.

Adabiyotlar sharhi

Musharaka – bu biznes sherikligining bir shakli bo'lib, unda sheriklar kapital kiritadilar va birgalikda foyda olish uchun ishlaydilar. Foyda oldindan kelishilgan nisbatda taqsimlanadi, zarar esa har doim har bir sherikning kapitalga qo'shgan ulushiga mutanosib ravishda taqsimlanadi. Musharaka keng ma'noda ikki asosiy turga bo'linadi va har bir turi o'z navbatida bir nechta kichik toifalarga ajratiladi. Ushbu ikkita asosiy kategoriya **Shirkat-ul-Milk** va **Shirkat-ul-Aqd** hisoblanadi.

Shirkat-ul-Milk – tabiiy yoki ixtiyoriy sheriklik bo'lib, unda ikki yoki undan ortiq shaxslar ma'lum bir aktivga egalik qiladilar.

Shirkat-ul-Aqd – biznes sherikligi bo'lib, sheriklar o'z kapital va mehnatlarini qo'shib, birgalikda foyda olish maqsadida faoliyat yuritadilar.

Milk so'zi "egalilik" degan ma'noni anglatadi, **Aqd** esa "shartnoma" ma'nosini bildiradi. Shuning uchun, bu tushunchalarni quyidagicha ifodalash mumkin:

Shirkat-ul-Milk – Egalik orqali sheriklik (ikki yoki undan ortiq shaxsning ma'lum bir aktivga egalik qilishi).

Shirkat-ul-Aqd – Shartnoma orqali sheriklik (ikki yoki undan ortiq shaxsning shartnoma asosida biznes yuritishi).

Shirkat-ul-Aqd Islomiy bank va moliya tizimi nuqtayi nazaridan muhimroq kategoriya hisoblanadi. Bu turdagi sheriklik uch asosiy shaklga bo'linadi:

Shirkat-ul-Amwal – bunda barcha sheriklar biznes korxonasiga kapital qo'shadilar va faoliyatdan tushgan foydani oldindan kelishilgan nisbatda bo'lishadilar.

Shirkat-ul-Amaal – bunda barcha sheriklar birgalikda xizmatlar ko'rsatishni o'z zimmlariga oladilar. Mijozlardan olinadigan to'lov yoki xizmat haqi sheriklar o'rtasida oldindan kelishilgan nisbatda taqsimlanadi.

Shirkat-ul-Wujooh – bunda sheriklar kapital qo'shmaydilar, balki tovarlarni bo'lib-bo'lib to'lash sharti bilan sotib olib, darhol bozorga sotadilar. Tushgan foyda belgilangan ulush bo'yicha taqsimlanadi (Arshad and Ismail, 2010).

Usmani (1998) ga ko'ra, Musharakada har bir sherik loyihani boshqarish va unda ishlash huquqiga ega. Biroq, sheriklar kelishuv asosida boshqaruvni faqat bittasi yuritishi va boshqa sheriklar Musharaka operatsiyalarida ishtirok etmasligi sharti bilan hamkorlik qilishlari mumkin. Agar Musharakada faol sheriklar biznesni boshqarsa, faol bo'lmagan (faqat investor sifatida qatnashuvchi) sheriklar esa hech qanday operatsiyalarda ishtirok etmasa, ularning foyda ulushi faqat kapitalga qo'shgan hissalariga mutanosib bo'lishi kerak. Ya'ni, ular biznesdan keladigan foydani olish huquqiga ega bo'lsalar ham, bu ulush ularning kapitalga qo'shgan hissasi nisbatidan oshib ketmasligi lozim. Sheriklar kapitalni naqd pul yoki moddiy aktivlar (masalan, bino, uskunalar, texnika va boshqa fizik aktivlar) shaklida qo'shishlari mumkin. Biroq, kelajakda kelib chiqishi mumkin bo'lgan nizolarni oldini olish va kapital ulushlarini

aniq belgilash uchun ushbu aktivlarning qiymati sheriklar tomonidan oldindan aniq va o'zaro kelishilgan bo'lishi shart.

Musharaka keng qamrovli, cheklanmagan va teng sheriklik shaklida bo'lishi mumkin, bunda sheriklar kapital, boshqaruv va qaror qabul qilish huquqlari bo'yicha to'liq tenglikka ega bo'ladilar. Ushbu tartibda har bir sherik ham vakil, ham boshqa sheriklarning kafili sifatida harakat qiladi. Shu bilan birga, yanada cheklangan investitsiya sherikligi shakli ham mavjud bo'lib, bunda ikki yoki undan ortiq tomonlar pul, aktivlar yoki mehnat orqali umumiy kapital jamg'armasiga hissa qo'shadilar. Bunday holatda, har bir sherik vakil sifatida harakat qiladi, lekin boshqa sheriklarning kafili bo'lmaydi. Har ikkala shaklda ham sheriklar foydani oldindan kelishilgan shartlarga muvofiq taqsimlaydilar va zararni o'z kapital ulushlariga mutanosib ravishda ko'taradilar (Rammal, 2004).

Foiz moliyachi tomonidan berilgan kreditga belgilangan daromad stavkasini o'rnatadi, ya'ni qarz oluvchi foyda ko'rishi yoki zarar ko'rishidan qat'i nazar, qaytarilishi lozim bo'lgan summa oldindan aniqlanadi. Biroq, Musharaka oldindan belgilangan daromad stavkasini o'z ichiga olmaydi. Aksincha, daromadlar qo'shma korxona tomonidan ishlab topilgan real foyda asosida taqsimlanadi. Musharakadagi tavakkalchilik elementi uni Islom moliyasida maqbul vositaga aylantiradi.

Ushbu tamoyillarni inobatga olgan holda (Usmani, 2008) ga ko'ra endi musharakani turli moliyalashtirish sohalarida qanday qo'llash mumkinligini ko'rib chiqamiz.

Loyihaviy moliyalashtirish:

Loyihani moliyalashtirishda musharaka an'anaviy usullari bimalol qo'llanilishi mumkin. Tomonlar loyihani amalga oshirish uchun kapital kiritadilar va loyiha hamkorlardan biri tomonidan boshqariladi yoki uni nazorat qilish uchun alohida boshqaruv tayinlanadi. Loyihadan olingan foyda oldindan kelishilgan ulush bo'yicha hamkorlar o'rtasida taqsimlanadi, zarar esa har bir tomon kiritgan kapital miqdoriga qarab bo'linadi.

Musharaka qimmatli qog'ozlarini chiqarish:

Musharaka – bu osongina qimmatli qog'ozlashtirilishi mumkin bo'lgan moliyalashtirish usuli bo'lib, ayniqsa, katta kapital talab qiladigan yirik loyihalar uchun juda qulaydir. Bunday loyihalarni kichik guruh moliyalashtira olmasligi mumkin, shu sababli musharaka qimmatli qog'ozlari chiqariladi. Har bir investor musharaka aktivlaridagi ulushini aks ettiruvchi musharaka sertifikatini olishi mumkin. Loyiha boshlanib, muhim noliqvid aktivlar sotib olingandan so'ng, ushbu musharaka sertifikatlari erkin muomaladagi qimmatli qog'ozlar sifatida qaralishi mumkin. Bu esa ularni ikkilamchi bozorda sotish va sotib olish imkonini beradi, shu tariqa investorlar uchun likvidlikni oshiradi va kapital jalb qilish jarayonini osonlashtiradi.

Yagona bitimni moliyalashtirish

Musharaka yagona bitimlarni, jumladan, import va eksport faoliyatini moliyalashtirish uchun samarali qo'llanilishi mumkin. Import qiluvchilar bitta import bitimi uchun moliyalashtirish so'rab murojaat qilishlari mumkin, bunda banklar ushbu moliyalashtirishda musharakadan foydalana oladi. Moliyachi import qilingan tovarlarda o'z investitsiyasiga mutanosib ravishda egalik huquqini saqlab qoladi va

agar kelishilgan muddatgacha sotilmasa, importer moliyachining ulushini bozor narxida sotib olishi mumkin.

Eksportni moliyalashtirishda musharaka yanada osonroq, chunki eksport narxi oldindan ma'lum bo'ladi. Moliyachi kutilayotgan foydani hisoblab, eksportchini moliyalashtirishi va eksport shartnomasi bo'yicha tushgan mablag'ni oldindan kelishilgan ulush bo'yicha taqsimlashi mumkin. Biroq, eksportchi akkreditiv shartlariga to'liq rioya qilishga mas'ul bo'ladi. Agar eksportchi beparvolik sababli yo'qotishlarga duch kelsa, bu zarar faqat unga tegishli bo'ladi, lekin boshqa sabablar tufayli zarar yuzaga kelsa, tomonlar uni o'z ulushlariga qarab bo'lishadi.

Aylanma mablag'ni moliyalashtirish

Moliyalashtirishning bu turida Bu jarayonda muassasa investorlarni o'zining aylanma kapitalini ma'lum bir muddatga, likvidlik talablariga mos ravishda, mudaraba yoki musharaka asosida moliyalashtirishda ishtirok etishga taklif qiladi. Ushbu muddat tugagach, mudaraba yoki musharakani likvid qilish imkoniyati mavjud bo'ladi.

Banklar musharakaga o'z kapitali bilan qo'shiladilar, muassasa esa baholashdan so'ng o'zining joriy aktivlarini ushbu moliyalashtirish shaklida o'z ulushi sifatida taqdim etadi. Biroq, muassasaning doimiy aktivlari musharaka tarkibiga kirmaydi. Aksincha, ular loyihaga qarzga beriladi yoki ijaraga olinadi va ijara to'lovlari musharaka xarajatlari sifatida hisobga olinadi (AAOIFI, 2017).

Kamayib boruvchi egalik:

Ushbu tushuncha moliyachi va mijozning birgalikda mulk yoki uskunaga egalik qilishini yoki umumiy tijorat loyihasida hamkorlik qilishini o'z ichiga oladi. Moliyachining ulushi bir necha birliklarga bo'linadi va mijoz ushbu birliklarni bosqichma-bosqich sotib olishi kelishib olinadi. Mijoz har bir birlikni sotib olgan sari, uning ulushi ortib boradi va oxir-oqibat moliyachining barcha ulushlarini to'liq sotib olgandan so'ng, mulk yoki tijorat loyihasining yagona egasiga aylanadi. Kamayib boruvchi egalikni turli sohalarda qo'llash mumkin.

Kamayib boruvchi egalik asosida uyni moliyalashtirish:

Taklif etilayotgan kelishuv quyidagi bitimlardan iborat:

1. Mulkda qo'shma egalik yaratish;
2. Moliyachining ulushini mijozga ijara asosida berish;
3. Mijozning moliyachining ulush birliklarini bosqichma-bosqich sotib olish majburiyati;
4. Ulush birliklarini turli bosqichlarda amalda sotib olish;
5. Moliyachining qolgan ulushiga mos ravishda ijara to'lovlarini moslashtirish.

Biznesini yuritishda kamayib boruvchi egalikni qo'llash:

Kamayib boruvchi egalik asosida uskunani birgalikda sotib olish va biznes yuritish:

1. Shirkat al-Milk shaklida uskunaga qo'shma egalikni yaratish;
2. Biznesdan olingan foyda kelishilgan nisbatga muvofiq taqsimlanadi;
3. Mijoz tomonidan moliyachining ulush birliklarini bosqichma-bosqich sotib olish – bu jarayon uy moliyalashtirishdagi shartlarga o'xshash tarzda amalga oshiriladi, ya'ni mijoz kelishilgan tartibda moliyachining ulushlarini sotib olib boradi.

Tadqiqot metodologiya

Ushbu maqolada Islom banklari tomonidan musharaka shartnomasining qo'llanilishi bo'yicha amalga oshirilgan tadqiqotlar, ilmiy ishlar va maqolalar tahlil qilingan.

Tahlil va natijalar muhokamasi

Musharakani moliyalashtirish mahsuloti sifatida qo'llanilishi bo'yicha amalga oshirilgan tadqiqotlarni ko'radigan bo'lsak, musharakaning asosan kamayib boruvchi egalik turidan ko'proq foydalanilgan. Quyida amalga oshirilgan bir nechta tadqiqotlarni ko'rib chiqamiz.

(Rammal, 2004) da Musharaka orqali uyni moliyalashtirish tahlil qilinadi. Unga ko'ra uyni moliyalashtirishda musharakadan kamayib boruvchi egalik shaklida qo'llaniladi. Uy moliyalashtirish jarayonida mijoz moliyaviy muassasa bilan sheriklik tuzib, mulkni xarid qilishda hamkorlik qiladi (Saeed, 2001).

Ko'pchilik hollarda Musharaka eski moliyaviy vosita sifatida tanqid qilinib, uni zamonaviy dunyoda qo'llab bo'lmasligi ta'kidlab kelinadi. Biroq, bu tanqid asossizdir. Islom Musharaka uchun aniq bir shaklni belgilab qo'ymagan. Aksincha, u keng qamrovli tamoyillarni belgilagan bo'lib, moliyalashtirish mahsuloti sifatida musharaka turli shakl va protseduralarga moslashuvchan tarzda qo'llanilishi mumkin (Usmani, 1998). Musharakaning zamonaviy moliyaviy ehtiyojlarga mos keladigan yangi shakllarini uning ilgari qo'llanmaganligi sababli rad etish mumkin emas. Aslida, har qanday moliyaviy mahsulotning yangi shakli Shariat tamoyillariga mos kelishi sharti bilan maqbul hisoblanadi.

Kamayib boruvchi egalik Musharaka shartnomasining takomillashtirilgan shakli bo'lib, u nafaqat Musharaka qo'llaniladigan holatlarda, balki sof Musharaka tatbiq etish qiyin bo'lgan qo'shimcha holatlarda ham qo'llanishi mumkin. Sof Musharaka tatbiq etish murakkab bo'lgan sohalardan biri uy moliyalashtirish bo'lib, Kamayib boruvchi egalik shartnomasi bu borada maqbul muqobil yechimni taqdim etadi (Asadov et al., 2018).

(Saad and Razak, 2013) da Musharakaning kamayib boruvchi egalik shakli innovatsion islomiy mikromoliya mahsuloti sifatida e'tirof etiladi. Kamayib boruvchi egalik shartnomasi ikkita alohida shartnomadan iborat bo'lib birinchi bosqichda mijoz Islom moliya instituti bilan qo'shma egalik konsepsiyasi asosida kelishuv tuzadi. Ushbu kelishuv doirasida mijoz mulk yoki aktivning dastlabki ulushini (masalan, 20%) to'lab, uni Islom moliya instituti bilan qo'shma egalikda sotib oladi. O'z navbatida, Islom moliya instituti qolgan 80% ulushni moliyalashtirib beradi. Keyinchalik mijoz kelishilgan tartibda va davriy to'lovlar asosida moliyachining 80% ulushini bosqichma-bosqich sotib oladi va oxirida mulk yoki aktivning to'liq egasiga aylanadi. Ikkinchi bosqichda, Islom moliya instituti o'zining mulk yoki uskunadagi 80% ulushini mijozga Ijara shartnomasi asosida ijaraga beradi, ya'ni undan foydalanish evaziga ijara haqi oladi. Mijoz Islom moliya instituti ulushidan foydalanish uchun belgilangan ijara to'lovlarini amalga oshirishga rozi bo'ladi. Ijara to'lovlarini kelishgan holda davriy o'zgartirib borishga ruxsat etiladi chunki mijoz moliyachining ulushlarini bosqichma-bosqich sotib olgani sari ulush nisbati o'zgarib boradi. Har bir davriy to'lov natijasida

mijozning ulushi ortib boradi va oxir-oqibat u mulk yoki aktivning to'liq egasiga aylanadi.

Misol tariqasida qiymati 500 mln so'm bo'lgan mulkni sotib olishni ko'rib chiqamiz. Faraz qilaylik, mijoz mulk narxining 25 foizini, ya'ni 125 mln so'm to'laydi, Islom moliya instituti esa qolgan 75 foizini, ya'ni 375 mln so'm moliyalashtiradi. Mijoz Islom moliya institutining ulushini 4 yil (48 oy) ichida sotib olishni rejalashtirgan.

Mulkning umumiy narxi – 500 mln so'm

Islom moliya institutining moliyalashtirish miqdori (75%) – 375 mln so'm

Mijoz ulushi (25%) – 125 mln so'm

Muddat – 4 yil (48 oy)

Oylik ijara to'lovi – 2 mln so'm

Mijozning Islom moliya institutining ulushini sotib olish uchun oylik to'lovi – 6 602 052 so'm

Jami oylik to'lov - 8 602 052 so'm

Ijara stavkasini aniqlash – $(2 \text{ mln so'm} \cdot 12) / 500 \text{ mln so'm} = 0.40\%$

Oy	Oylik ijara	Oylik to'lov	Jami to'lov	Xaridor egalik nisbati	Ijara bo'limi		Xaridor kapitali	Moliyachi kapitali	Moliyachining pul oqimi
					Xaridor	Moliyachi			
	A	B	C=A+B	D	E	F	G	H	I
0				0,25			125 000 000,00	375 000 000,00	(375000000)
1	2 000 000,00	6 602 052,09	8 602 052,09	0,25	500 000,00	1 500 000,00	132 102 052,09	367 897 947,91	8 602 052,09
2	2 000 000,00	6 602 052,09	8 602 052,09	0,28	528 408,21	1 471 591,79	139 232 512,38	360 767 487,62	8 602 052,09
3	2 000 000,00	6 602 052,09	8 602 052,09	0,29	556 930,05	1 443 069,95	146 391 494,52	353 608 505,48	8 602 052,09
4	2 000 000,00	6 602 052,09	8 602 052,09	0,31	585 565,98	1 414 434,02	153 579 112,58	346 420 887,42	8 602 052,09
48	2 000 000,00	6 602 052,09	8 602 052,09	1,00	1 965 728,88	34 271,12	500 000 000,00	0,00	8 602 052,09

1-Jadval. Kamayib boruvchi egalik shartnomasi uchun to'lov grafigi

Jami to'lov – 537 898 500 so'm (8 602 052 so'm*48)

Ijara to'lovlari taqsimoti:

E-1 (mijoz) – 500 000 so'm (0.25*2 mln so'm)

F-1 (mijoz) – 1 500 000 so'm (0.75*2 mln so'm)

Egalik taqsimoti:

G-1 (mijoz) – 132 102 052 so'm (125 mln so'm + (6 602 052+500 000))

H-1 (mijoz) – 367 897 947 so'm (500 mln so'm – 132 102 052)

Mijoz mulkning haqiqiy ijara stavkasiga asoslanib har oyda 2 mln so'm ijara to'lovini amalga oshiradi. Bundan tashqari, har oy Islom moliya instituti ulushidan qo'shimcha sotib olish uchun 6 602 052 so'm to'laydi. Shu sababli, mijozning Islom moliya institutiga to'laydigan jami oylik to'lovi 8 602 052 so'mni tashkil etadi. Jadval 1 ning E ustunida ko'rsatilganidek, mijoz tomonidan olingan ijara daromadi asta-sekin oshib boradi, 1-oyda – 500 000 so'm, 4-oyda – 585 565 so'm. Bu jarayon mijozning mulkdagi ulushi oshishi natijasida sodir bo'ladi. Shuningdek, mijozning mulkdagi ulushi dastlabki 4 oyda 1-oydagi 125 mln so'mdan 153 579 112 so'mgacha

ortadi. Shu bilan birga, Islom moliya institutining ulushi ham mos ravishda kamayadi. Oxir-oqibat, mijoz 48-oyda Islom moliya institutiga jami 412 898 500 so'm to'lovni amalga oshirgach, mulkning to'liq egasiga aylanadi.

Xulosa

Islom moliyaviy mahsulotlari orqali investitsiya loyihalarini moliyalashtirish bilan iqtisodiy o'sishga erishish bilan bir qatorda yangi soliq tushumlariga va yangidan-yangi ish o'rinlari yaratilishiga erishish mumkin. Ayniqsa Musharaka daromad va zarar ulashish (PLS) tizimi sababli banklar uchun foiz asosidagi moliyalashtirishdan ko'ra foydaliroq bo'ladi. Ayniqsa, zararni bo'lishish mexanizmi sababli u ko'proq omonatchilarni jalb qilishga yordam beradi.

Yuqorida amalga oshirilgan tadqiqotlarni o'rganish natijasida garchi Musharaka shartnomasini sof o'zini banklarda qo'llash biroz qiyinchilik tug'dirsada, biroq mazkur shartnomani turli shakllarda ya'ni boshqa turdagi shartnomalar bilan kombinatsiyalashtirgan holda yangi innovatsion mahsulotlar yaratish orqali qo'llash har tomonlama foydali ekanligini ko'rishimiz mumkin.

Xususan, Kamayib boruvchi egalik shakli ham uyni moliyalashtirish uchun ham iqtisodiyot rivojiga xissa qo'shuvchi investitsiya loyihalarini moliyalashtirish uchun maqbul shartnoma turi hisoblanadi.

Foydalanilgan adabiyotlar:

AAOIFI, 2017. Shariah standarts.

Aqib Ali, M., 2014. Evolution & Development of Islamic Banking – The Case of Pakistan.

Arshad, N.C., Ismail, A.G., 2010. Shariah parameters for Musharakah Contract: A comment. 1.

Asadov, A., Muhammad Sori, Z.B., Mohamad Ramadilli, S., Anwer, Z., Shamsudheen, S.V., 2018. *Musharakah Mutanaqisah* home financing: issues in practice. JIABR 9, 91–103. <https://doi.org/10.1108/JIABR-08-2015-0036>

Fahmida Syeda, 2018. Fundamentals of Islamic finance and banking. Wiley.

Rammal, H.G., 2004. Financing Through Musharaka: Principles and Application.

Saad, N., Razak, D.A., 2013. TOWARDS AN APPLICATION OF MUSHARAKAH MUTANAQISAH PRINCIPLE IN ISLAMIC MICROFINANCE. International Journal of Business and Society.

Saeed, 2001. Muslim Community Cooperative of Australia as an Islamic Financial Service Provider. Sydney.

Usmani, 2008. Musharakah and Mudarabah as Modes of Finance. Accountancy, online publication.

Usmani, M., 1998. An Introduction of Islamic Finance. Karachi.